BestattungsWELT

ANZEIGENBLATT FÜR DEN BESTATTUNGSMARKT

AUSGABE 04.2010

Beiträge

4 **Editorial/Impressum**

6 **Die Seebestattungsreederei Albrecht im Interview**
Seebestattungen in der Nordsee, Ostsee, Mittelmeer und Atlantik

10 **Mit angebrachten Mitteln werben**
Werbemittel in der Bestattungsbranche

12 **Momente des Abschieds**
Fotografieren während der Bestattung

14 **Über Entwicklungen in der Sargindustrie**
Hannes Daxecker im Interview

16 **Notfallplanung – was passiert, wenn etwas passiert?**
Des Schusters Kinder tragen die schlechtesten Schuhe.

20 **Die Engelsinfonie**
"Wenn Trauer unsere Flügel gebrochen hat, ... "

24 **Tradition und Moderne verknüpfen**
Die Firma Stahl

26 **I like to move it, move it**
Die Firma Bestattungswagen Hentschke auf Wanderschaft

28 **Termine**

34 **Was ist mit der Bestattungsbranche los?**
Ein Konzentrat

Inserenten

2 **Plundra-Frankfurt GmbH** www.pludra.de
3 **Phoenixx-Germania** www.phoenixx-germania.de
5 **Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.** www.erasmus1248.de
7 **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
9 **Hauser® GmbH** www.hauser-writing.com
9 **Rappold Karosseriewerk GmbH** www.rappold-karosserie.de
11 **Wessel GmbH & Co. KG** www.sarg.de
13 **Reederei Belis** www.ostsee-seebestattungen.de
14 **Licht + Edelstahl GbR** www.licht-edelstahl.de
17 **Daxecker Sargerzeugung** www.daxecker.at
18 **Binz GmbH & Co KG** www.binz.com
21 **Bestattungswagen Hentschke GmbH & Co. KG** www.bestattungswagen.de
22 **Agentur Erasmus A. Baumeister e.K.** www.erasmus1248.de
22 **Reederei H.G. Rahder GmbH** www.seebestattung-buesum.de
23 **Bestattungsfuhrwesen René Hentschel** www.bestattungsfuhrwesen.eu
23 **Linn Sprachverstärker** www.linn-sprachverstärker.de
24 **Stahl Holzverarbeitung GmbH** www.stahl-sarg.de
25 **R. Fuchs GmbH** www.bestattertaschen.de
25 **Reederei Elbeplan GmbH** www.seebestattung-nordsee.com
27 **MEC – Innovative Conceptionen in EDV** www.mec-software.de
28 **Memento 2010** www.memento.targi.pl
28 **Seebestattungs-Reederei Albrecht** www.seebestattungen-nordsee.de
28 **Tischlerei Rotterdam** www.tischlerei-rotterdam.de
30 **Reederei Narg** www.reederei-narg.de
30 **Ahorn AG** www.ahorn-ag.de
30 **Ralf Krings Licht & Leuchter** www.licht-leuchter.de
31 **Hamannit® Josef Hamann** www.hamannit.com
32 **GfO Gesellschaft für Online-Marketing UG** www.bestatter-preisvergleich.de
32 **Foliensarg** www.foliensarg.de
32 **Global Body Transfer** www.g-b-t.com
32 **Kurt Eschke KG** www.bestattungsfuhrwesen.de
33 **Karosseriebau Kurt Welsch** www.welsch-online.de
33 **Sylter Seebestattungsreederei** www.sylterseebestattungsreederei.de
35 **Die Feuerbestattungen** www.die-feuerbestattungen.de
36 **Rapid Data GmbH** www.rapid-data.de

Beilagen

BL **Adelta.Finanz AG** www.adeltafinanz.com
BL **Seebestattungs-Reederei-Hamburg - Kapitän Horst Hahn & Co. GmbH** www.seebestattungen.de
BL **Seebestattungs-Reederei-Hamburg - Kapitän Horst Hahn & Co. GmbH** www.seebestattungen.de

Herzlich Willkommen in der BestattungsWelt!

Bei einem Spaziergang durch die Kölner Parkanlagen können einem viele Sachen auffallen. Alltägliches und auch eher merkwürdiges, hierzu gehören vermutlich an Schnürsenkeln zusammengeknüpfte Schuhe die in Bäumen hängen.
Bei einem Paar dankt man sich noch: Nun gut, ein armer Schüler wurde hier von seinen Mitstreiter übermannt und „entschuht", aber bei mehreren Schuhen wirft dies doch Fragen auf. Das hier eine Schulklasse durch dass Entledigen aller Turnbeutelinhalte gegen den Stundenplan demonstrieren möchte ist ebenso unwahrscheinlich, wie eine skurrile Werbeaktion eines Schuhfabrikanten.

Um es vorweg zu nehmen dieses Phänomen hat sogar bereits einen Namen es wird seit neuestem auch Shoefiti genannt und weitet sich bereits über die Grenzen von Köln hinaus. Doch ein Name gibt dem ganzen noch keinen Sinn. Auf die Frage an die Verursacher ob dies denn ein künstlerischer Akt mit einer Intention sei, verneinte Dieser und erklärte, dass dies eher aus einem Scherz entstanden sei und dass sich zu den ersten Paaren automatisch weitere Schuhe dazu gesellten.
Gut und schön, aber wir sind hier in der Bestattungswelt, was hat das ganze also auch nur annähernd mit der Branche oder Bestattungen zu tun?
Hierzu muss man die Wurzeln des seltsamen Rituals beleuchten. Shoefiti findet seinen Ursprung in den USA, genauer gesagt in den Straßen von New York. Es ist im weitesten Sinne ein Bestattungsritual, denn hier werden die zusammengeknüpften Schuhe von erschossenen und verstorbenen Gangmitgliedern als Symbol für seinen Tod über Telefon- und Stromkabel oder in Bäume geworfen - eine Ehrbezeugung für den „Gang-Brother". Sozusagen ein improvisierter und flüchtiger Grabstein, dort wo ihn jedermann sehen kann – auf den Straßen im Revier der Gang.

Geht man mit diesem Wissen durch die Kölner Parks und betrachtet die Shoefitis, so lächelt man still vor sich hin und ist froh, dass dies nur eine Albernheit ist und keine Zeichen setzen soll wie in New York.

Tom Bette, Chefredaktion

Impressum

Herausgeber:
Verlag BestattungsWelt Ltd.
Mainzer Straße 23
50678 Köln

Tel.: 0177/2 47 70 84
Fax: 02202/92 95 31
E-Mail: info@verlag-bestattungswelt.de
leserbrief@verlag-bestattungswelt.de

www.verlag-bestattungswelt.de

Projektleitung und Redaktion:
Tom Bette

Erscheinungsweise:
zweimonatlich

Nächster Anzeigen-/Redaktionsschluss:
16. Oktober 2010

Gestaltung:
Florian Rohleder

Produktion und Vertrieb:
RPM
Regionalprodukt Marketing GmbH
Mühltreppe 2
35037 Marburg

Copyright:
Verlag BestattungsWelt Ltd.

Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung, auch auszugsweise, sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet. Für unverlangt eingesendete Manuskripte, Bilder, Bücher und sonstige Unterlagen wird keine Gewähr übernommen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion, oder des Verlages wieder.

Bei Preisausschreiben der Redaktion ist der Rechtsweg ausgeschlossen.

Es gelten die Mediadaten vom 01.01.2009

ERASMUS A. BAUMEISTER

SIE MACHEN IHREN JOB.
ICH MACHE MEINEN JOB.

SIE BESTATTEN.
ICH BESORGE IHNEN KUNDEN.

Sie geben mir für jeden Sterbefall 100 €uro.
Ich erkläre Ihnen auf Seite 22, wie das geht.

AGENTUR ERASMUS A. BAUMEISTER

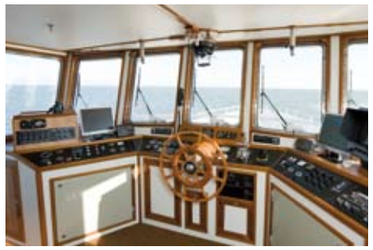
Mainzer Strasse 23· 50678 Köln· Telefon 0221 - 310 13 91· eab@erasmus1248.de· www.erasmus1248.de

Seebestattungen in Nordsee, Ostsee, Mittelmeer und Atlantik

Die Seebestattungsreederei Albrecht im Interview

Frau Inge und Herr Kapitän Dieter Albrecht betreiben die Seebestattungsreederei Albrecht vom Heimathafen Harlesiel, nordwestlich von Wilhelmshaven. Inzwischen bieten die Eheleute zusammen mit sechs weiteren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen Seebestattungen auch in der Ostsee, im mallorquinischen Meer oder rundum die Kanaren an. Wir sprachen mit Kapitän Albrecht.

Herr Kapitän, Sie sind mit Leib und Seele der Seefahrt verschrieben. Aber Seebestattungen waren nicht immer die Haupttätigkeit Ihrer Reederei?
Nein, eine enge Beziehung zur Nordsee haben wir seit mehreren Generationen. Mein Ururgroßvater war beispielsweise Leuchtturmwärter. Und die Leuchttürme waren in einem Zeitalter ohne Radar oder GPS



wichtige Navigationshilfen. Später entstand dann die Reederei, zu anfangs betrieben wir Fischerei, im Laufe der Zeit verlagerten wir unsere Schwerpunkte auf Insel- und Ausflugsverkehr. Seit 1980 sind wir eine zugelassene Seebestattungs-Reederei.

Wie entstand dieser Wandel?
Ein hiesiger Chefarzt, engagierter Wassersportler und Segler, wurde von uns seebestattet. Das sprach sich herum und so wuchs der Wunsch, sich über unsere Reederei in der Nordsee bestatten zu lassen. Zu anfangs waren es an der See wohnende oder mit dem Meer verbundene Menschen, die sich für diese Bestattungsweise entschieden.

Und so entstand ein ausgesprochenes Bestattungsschiff?
Das hat noch gedauert. Nur wurde uns deutlich, dass das Ausflugsgeschäft und die Nachfrage nach Seebestattungen auf einem Schiff nicht mehr zusammenpassten: Fröhlichkeit hier und Trauer dort. Wir haben uns dann 2005 entschieden, ein spezielles Schiff zu bauen, das dem sakralen Charakter einer Bestattung entspricht sowie die Bedürfnisse der Hinterbliebenen im angemessenen Rahmen aufgreift und sogar eine rauere See verträglich macht. 2009 haben wir schließlich das „MS Horizont“ in unseren Bestattungsdienst gestellt. Es ist ein modernes Schiff, das allen Ansprüchen gerecht wird. Uns kam es darauf an, die Würde der Bestattung und den Wunsch der Trauernden nach einem Beisammensein im Anschluss an die Bestattungszeremonie zu See in Einklang zu bringen. Es entstand ein einmaliger Schiffstyp. So können wir im Winter bis zu 50 Trauergäste bewirtschaften, in der wärmeren Jahreszeit bieten wir bis zu 100 Gästen diesen Service an. Über 90 % der Hinterbliebenen machen übrigens von diesem Angebot Gebrauch. Durch dieses Gemeinschaftserleben entsteht nach dem Bestattungsritual im Seegebiet auf der Rückfahrt kein Vakuum. Die Mitreisenden können so ihre Trauer in einem passenden Ambiente teilen.
Übrigens: Können oder wollen Angehörige

> „Manche Menschen fürchten, eine Seebestattung sei anonym. Das ist ein verbreitetes Vorurteil.

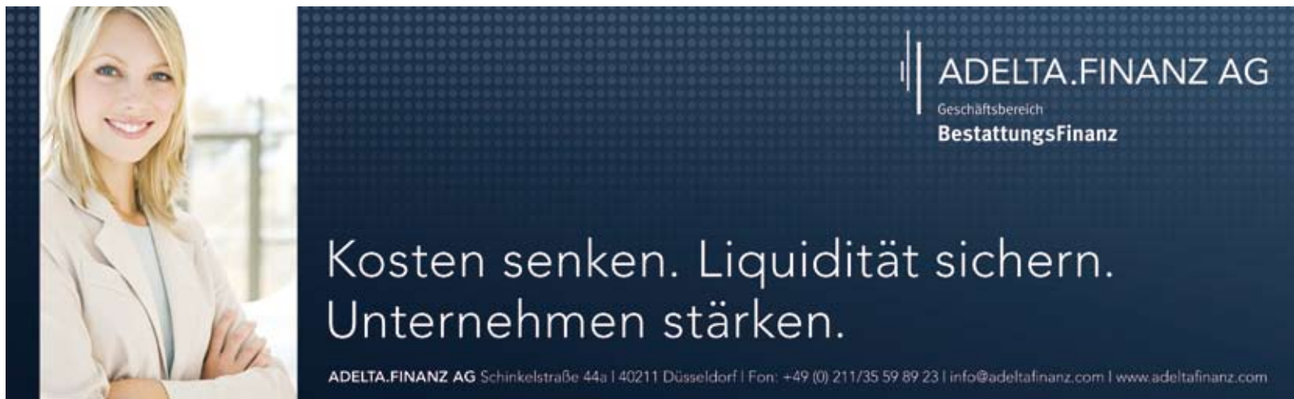
nicht der Seebestattung beiwohnen, steht das MS Mare für eine „Stille Seebestattung“ zur Verfügung. Dort finden Urnenbeisetzungen natürlich ebenfalls in einem würdevollen Rahmen statt.

Ihr Heimathafen ist Harlesiel. Ist dies die einzige Möglichkeit, sich auf der Nordsee bestatten zu lassen?
Neben Harlesiel führen wir Seebestattungen von neun Küsten- und von weiteren sieben Inselhäfen aus. Natürlich sind wir auch in der Ostsee zu Hause.

Sie sagten, Sie wären inzwischen in vielen Gewässern anderer Nationen als Seebestatter tätig. Wer beauftragt zum Beispiel eine Seebestattung auf den Balearen oder Kanaren?
Das ist ganz unterschiedlich. Zum Teil sind es Menschen, die dort leben oder eben gelebt haben, andere sind seit Jahren wiederkehrende Urlauber; sie haben auf den südeuropäischen Inseln eine zweite Heimat gefunden. Oder es sind Menschen, die zum Wasser eine besondere Beziehung haben. Die großen Meere vermitteln ja durch ihre Stimmungen und durch ihre Weite eine fast schon mystische Atmosphäre. Wir kommen aus dem Meer und kehren dahin zurück. Auch den Trauernden spenden das Licht und die scheinbare Unendlichkeit solche Kraft und sicherlich auch Seelentrost. Selbst Angehörige, die keine eigene Beziehung zum Wasser haben, respektieren den Wunsch des Verstorbenen und gestalten den Abschied mit. Insgesamt entsteht eine in der Trauer dennoch positive Atmosphäre, und das spricht sich herum.

All das bewältigen Sie nicht allein.
Natürlich nicht. Bei über hundert ausländischen Seebestattungen benötigen Sie eine gute Crew und verlässliche Kapitäne als Mitstreiter in den verschiedenen Meeren.

Fortsetzung auf der nächsten Seite.



Dabei hilft uns das Internet logistisch, aber auch als Forum, direkt mit uns Kontakt aufnehmen zu können.

Treten also Hinterbliebene direkt mit Ihnen in Kontakt?
Das ist eher die Ausnahme. Etwa 95% der Seebestattungen werden in Kooperation mit Bestattungsunternehmen durchgeführt. Wir ergänzen uns in unseren Leistungen und Dienstleistungen als echte Partner. Übrigens hilft uns dort auch die Zusammenarbeit mit der ADELTA.FINANZ AG. Unsere Schiffe zu unterhalten ist ja Kosten aufwendig. Auch wir sind auf einen zügigen Geldfluss angewiesen. Nachdem mehrere Bestattungskollegen von der Zusammenarbeit mit der ADELTA.FINANZ AG berichteten, haben wir uns entschlossen, unsere Außenstände drastisch zu verringern und uns diesen Service ins Haus zu holen. Unsere Kunden nehmen auch das großzügige Zahlungsziel der ADELTA.FINANZ AG von dreißig Tagen sehr positiv auf.

Schauen wir noch einmal auf die Hinterbliebenen. Es gibt doch sicherlich auch Vorbehalte gegenüber einem „Grab auf See“?
Das ist richtig. Manche Menschen fürchten, eine Seebestattung sei anonym. Der Bestattungsort könne schließlich nicht mehr aufgesucht werden. Das ist ein verbreitetes Vorurteil, das wir gegenüber Bestatterkollegen bzw. -kolleginnen, aber auch gegenüber Hinterbliebenen langsam, aber bestimmt auszuräumen versuchen.

Mit welchen Argumenten?
Zum einen erhalten Hinterbliebene einen Auszug aus dem Logbuch und einen Ausschnitt aus der entsprechenden Seekarte.

So ist die Position der Urnenbeisetzung genau dokumentiert. Zum anderen führen wir mehrfach im Jahr Gedenkfahrten zu den letzten Ruhestätten auf See durch. Diese werden gerne wahr- und angenommen.

Können Sie uns den See-Bestattungsvorgang einmal erläutern?
Nichts lieber als dies. Kommen wir im Bestattungsgebiet auf See an, das dauert vom Heimathafen Harlesiel aus ca. eine Stunde, hält der Kapitän in seemännischer Tradition eine kurze Trauerrede. Diese kann durch Geistliche oder bestellte Trauerredner oder Angehörige selbst begleitet und erweitert werden. Angehörige haben da viele Gestaltungsmöglichkeiten, sei es in Form einer musikalischen Untermalung oder durch besondere, individuelle Wünsche. Wir sprechen dies natürlich im Detail ab. Im Anschluss werden die Urne, der Urnenkranz und von den Trauergästen mitgebrachte Blumen dem Meer übergeben. Dabei ertönt die Schiffsglocke achtmal. Nach einer abschließenden Ehrerweisung - das Schiff umrundet die Bestattungsstätte - wird wieder Kurs auf den Ausgangshafen genommen.

Herr Kapitän, noch eine Frage eines Binnenländers: Was ist ein Siel?
Ein Siel ist eine verschließbare Deichöffnung, durch die das binnenländische Wasser aus den Marschen abfließen kann. Die Flut wird dabei durch entsprechende Tore abgehalten.

Herr Kapitän Albrecht wir danken für das Gespräch und wünschen immer eine handbreit Wasser unterm Kiel!

www.seebestattungen-nordsee.de

Mit angebrachten Mitteln werben

Werbemittel in der Bestattungsbranche. *Von Ludger Pütz*

Thema: Stifte

Jeder kennt die Situation: Es ist Messezeit und viele der Besucher gehen mit ganzen Tüten voll Werbegeschenken und einer Handvoll Kugelschreiber nach Hause. Man fragt sich unwillkürlich: Lohnt sich solch ein Aufwand eigentlich als Unternehmer?

Man kann nur sagen: Ja – aber das richtige Mittel zum richtigen Zweck! Messe-Giveaways sind Streu- und Massenartikel. Sie zielen auf keine bestimmte Zielgruppe ab und funktionieren nach dem marketingtechnischen Gießkannenprinzip.

Bestatter sind natürlich in einer anderen Position. Hier kommt es darauf an, der Kundschaft Präsente zu überreichen, die auch bestimmte Werte vermitteln sollen, und nicht nur, um jemanden etwas in die Hand zu drücken.

„Das passende Geschenk im richtigen Moment wird stets dankbar angenommen und vermittelt Wertschätzung und Gemeinsamkeit“, so Andreas Prass, Geschäftsführender Gesellschafter der HAUSER GmbH, der Spezialist für innovative und qualitative Promotion-Schreibgeräte. „Jede Branche und jedes Unternehmen hat in Bezug auf Werbegeschenke eine eigene Charakteristik, für die optimal zugeschnittene Artikel benötigt werden.“

Als Werbemittel fallen einem als Erstes besagte Streuartikel wie Feuerzeuge, Kugelschreiber, Schlüsselanhänger etc. ein, doch welches ist denn jetzt das richtige für mich als Bestatter, womit kann ich überhaupt werben und meinen Anspruch an Pietät, Qualität und Individualität unterstreichen?

Bei den Stiften anzufangen ist zumeist der erste und unverfänglichste Schritt. Sie gibt es in allen Preisklassen und in einer riesigen Auswahl passend zu jedem Budget. Ein Kugelschreiber wechselt bis zu sieben Mal den Besitzer und ist somit ein echtes Werbetalent. Die Adresse prägt sich also nicht nur einer Person ein, denn jeder schaut darauf, woher dieser Stift eigentlich kommt.Wenn er dann auch noch eine gewisse Raffinesse, eine tolle Qualität oder ein ausgefallenes Design hat, achtet sein Besitzer noch intensiver auf sein wertgeschätztes Gut. Die Aufmerksamkeit wird gesteigert, einerseits bei seinem Besitzer, aber zum Teil auch von denen, die es gerne wären. So soll es sein und das ist ganz im Sinne des Werbenden.

„Schlimm ist, wenn die Bleistiftmine bricht Schlimmer ist, wenn der Stift weg ist“, sagte schon der Dichter Erhard Horst Bellermann, auch wenn er sich bestimmt nicht auf Giveaways bezog.

Der „Billige“ ist das Werbegeschenk für jedermann, der klassische Einsatzbereich ist der Besprechungs- und Tagungsraum. Hier fehlt einem stets ein Kugelschreiber und viele Veranstalter beugen dem schon vor. Auch am Empfangs- oder Verkaufstresen sowie im Vertrieb in der Aktentasche ist es immer gut, den günstigen Werbeartikel in ausreichender Menge griffbereit zu haben. Gerne reicht man diese auch weiter an die Partnerbetriebe, denn kleine Geschenke erhalten die Freundschaft. Außerdem wird der Stift zusätzlich an dessen Kunden weitergegeben, Sie erreichen somit die beste Werbung, die es gibt: die Empfehlung. Der Stückpreis des klassischen bedruckten Einfachkugelschreibers variiert zwischen 0,15 € und 0,70 € und ist somit ideal als Streuartikel, den man ohne Bedenken und Rücksicht auf die Kosten auch jedermann geben darf.

Doch was ist jetzt mit den oben genannten Werten? Hierfür gibt es dann den edleren Stift. Er zeichnet sich durch bessere Qualität, einer besseren Haptik oder durch eine besondere Form aus. Auch ist der Aufdruck längst nicht so plakativ, sondern eher dezent und edel.

Der „Bessere“ für den geschätzten „handverlesenen Kunden“. Dies ist kein Snobismus, sondern schlicht eine Kosten-Nutzen-Rechnung, da der Preis auch entsprechend höher liegt. Der ideale Moment für die Übergabe ist kurz vor dem Unterzeichnen des Auftrages oder nach einem guten Gespräch, welches erkennen lässt, dass dies ein Kunde werden soll. Das Tolle beim „Besseren“ ist, dass bereits ab dieser Klasse der Kugelschreiber heiß begehrt ist und entsprechend auch für Aufmerksamkeit sorgt.

Man sollte daher auch ruhig die Übergabe ein wenig zelebrieren und den Kunden wissen lassen, dass dies schon etwas Besonderes ist, was nicht jedem zu teil wird. Die Preisklasse liegt dann auch schon zwischen 1,- € und 6,- €.

Der „Adlige“ ist dann für den ganz besonderen Kunden. Diese Kategorie von Schreibgeräten (hier verlassen wir dann schon den Terminus des Stiftes) – hierzu gehören dann auch die Füllfederhalter sind für die Übergabe zu besonderen Anlässen wie Geburtstag, Weihnachten usw. geeignet. Eine besonders exklusive und hochwertige Note erzielt man, wenn hier noch der Name des Beschenkten eingraviert wird. Kundenbindung par excellence. Der Stift wird bestimmt nicht weiterverschenkt und findet meist auf dem Schreibtisch in ständiger Sichtweite seinen Platz. Wertschätzung, Noblesse und Gemeinsamkeit wird demonstriert. Die Preisklasse beginnt bei 8,- € und findet nach oben hin keine Grenze.

Einen Mittelweg zwischen guter Bezahlbarkeit und hoher Aufmerksamkeit findet gerade ein neues Produkt. Sozusagen ein „Highlight“ der aktuellen Give-aways. Der Crystal Time ist ein schwarz durchgefärbter Bleistift (ja, in der Tat), der mit einem Swarovski-Stein edel am Ende verziert ist. Die Verblüffung war recht groß, dass ein doch eher aus der Mode gekommenes Schreibutensil es geschafft hat, derartig die Aufmerksamkeit aller Umstehenden auf sich zu ziehen und fast allseitige Ausrufe von „Kann ich auch einen bekommen?“ auszulösen. „Diamants are a girls best friend“, das weiß man, aber auch die Herren der Schöpfung konnten eine gewisse Faszination nicht verbergen.

Hier trifft eben edel und das Besondere der Neuheit auf den Preis eines Wurfartikels.Die Preisklasse liegt bei nur ca. 0,85 €. Somit auf jeden Fall (noch) ein Geheimtipp.

Schauen Sie also nach dem für Sie richtigen Werbemittel, denn das Gießkannenprinzip kann sich nicht jeder leisten.

www.regionalprodukt.de

www.sarg.de
Unternehmen mit Tradition und Zukunft
Wessel GmbH & Co. KG Sargfabrik
unsere Kooperationspartner:
jan bouman sarggroßhandlung GmbH
Jan Bouman GmbH Oststeinbek
KNÖLL GmbH
Knöll Bestattungsbedarf Neubrandenburg
R.Köhl
Düren
S W
Wittenberg Trauerwaren Vienenburg
DIETRICH HERSTELLUNG VON SÄRGEN
Dietrich Herstellung von Särgen Wüstenrot-Neuhütten
Wessel GmbH & Co. KG • Gildestrasse 3 • 48317 Drensteinfurt
Tel: 02508 - 86 87 • Fax: 02508 - 86 81 • Email: info@sarg.de

Momente des Abschieds

Fotografieren während der Bestattung

Der gesellschaftlich-kulturelle Blick auf die Themen Tod und Sterben ist derzeit großen Wandlungen unterworfen. Die Tabuisierung dieses Lebensbereiches wird allmählich durchbrochen – was beispielsweise Bestattungsformen, Gestaltung von Särgen, Nutzung von Friedhöfen für kulturelle Veranstaltungen etc. betrifft. Die Branche arbeitet daran, das überholte „Totengräber-Image" abzuschütteln und sich als moderner Dienstleister zu präsentieren, der Trauernden über das Bestatten hinaus Hilfe von Trauerbewältigung bis hinein in die Lebensberatung anbietet.

Auch das professionelle Fotografieren bei Bestattungen ist bisher einem Tabu unterworfen und mit Begriffen wie „voyeuristisch", „pietätlos", „das gehört sich nicht" belegt. In anderen Ländern wie Polen oder Holland durchaus üblich, ist die Bestattungsfotografie in Deutschland ein nicht existentes Berufsfeld.

> „Fotografieren bedeutet teilnehmen an der Sterblichkeit, Verletzlichkeit und Wandelbarkeit anderer Menschen.
>
> *Susan Sontag*

Das fotografische Festhalten von Emotionen wie Trauer und Erschütterung wird bei weinenden Fußballfans keineswegs als anstößig empfunden, sondern als Ausdruck von Echtheit. Trauerfeiern von Prominenten werden nicht nur von Dutzenden von Fotografen dokumentiert, sondern sogar live im Fernsehen übertragen. Der Blick auf sichtbare Trauer wird häufig als voyeuristisch verteufelt – Fotos von verhungernden Kindern, aus Kriegsgebieten oder von Katastrophenopfern hingegen rühren uns. Letztlich ist es unser kulturell geprägter Umgang mit dem Tod, dem Mysterium des Sterbens, der sich in den Reaktionen auf das Thema der Bestattungsfotografie widerspiegelt.

Eine Beisetzung ist ein gesellschaftliches, kulturell geprägtes Ritual ebenso wie Hochzeiten, Taufen, Jubiläen – bedeutende Augenblicke des Lebens, an die man sich erinnern möchte. Einen Fotografen zu beschäftigen, der diese Ereignisse festhält, ist inzwischen gang und gäbe. Auch der Abschied von einem Menschen ist solch ein bedeutender Augenblick, der das Leben jeder Familie einschneidend verändert, und auch bei Bestattungen gibt es ein Bedürfnis, diesen Moment festzuhalten. Einer der Trauergäste hat immer eine Kamera dabei, mit der eher scheu hin und wieder Aufnahmen gemacht werden, oder es werden inzwischen gar Handys für ein paar schnelle Erinnerungsfotos genutzt.

Die Bestatter selbst machen vor jeder Trauerfeier in der Kapelle Fotos von Sarg oder Urne und Blumenschmuck, die sie ihren Kunden nach der Beisetzung übergeben. Diese Fotos werden in Eile gemacht, mit Kompaktkameras, es wird geblitzt, und dementsprechend ist dann letztlich auch die Qualität der Abzüge. Die Trauernden haben in der Regel nichts weiter als einige mehr oder weniger gelungene Schnappschüsse von den Beisetzungsfeierlichkeiten.

Spricht man über die Idee der Bestattungsfotografie mit Menschen, die einige Jahre zurückliegende Trauerfälle zu beklagen haben, relativiert sich die ursprüngliche Skepsis sehr rasch. Immer wieder hört man, dass es im Nachhinein eigentlich sehr schön wäre, Fotos von den Trauerfeierlichkeiten zu haben. Hochzeiten und auch Todesfälle sind besondere Ereignisse, bei denen in der Regel die gesamte Familie anwesend ist und sich Menschen wiedertreffen, die einander sonst gar nicht oder nur selten begegnen.

Die Magie von Fotos liegt darin, dass sie einerseits die Erinnerung bewahren, andererseits aber auch Distanz schaffen, ein Ereignis zu „Geschichte" machen. Fotos können eine große Hilfe bei der Trauerbewältigung und beim Prozess des emotionalen Loslassens eines Verstorbenen sein.

An die Stelle konventioneller Bestattungsrituale und -traditionen treten mehr und mehr neue, häufig sehr subjektiv geprägte Formen, in denen es um individuelle Abschiednahme geht. Bunt bemalte Särge, künstlerisch gestaltete Urnen, aufsteigende Luftballons, Beisetzungen in Friedwäldern – mit diesen sehr persönlich gestalteten Bestattungsformen werden traditionelle Vorstellungen durchbrochen und lassen durchaus Raum auch für den professionellen Fotografen. Immer häufiger werden Menschen anonym beigesetzt – ein schön gestaltetes Fotoalbum könnte eine Art Stellvertreterfunktion für den nicht vorhandenen Ort der Trauer übernehmen.

Fotografie würdigt, bewahrt und tröstet. Eine Beisetzung ist ein Moment großer Trauer – aber auch der Moment, in dem das Leben eines Menschen eine letzte große Würdigung erfährt. Fotos können dazu beitragen, Verlust und Trauer zu bewältigen, den Tag der Beisetzung Revue passieren zu lassen, noch einmal in Ruhe und Stille Abschied zu nehmen. Häufig werden in der Anspannung des Tages gar nicht alle Trauergäste wahrgenommen und erst auf Fotos wiederentdeckt. Für Menschen, die am Tag der Beisetzung verhindert sind, sind Fotos eine schöne Form der Teilnahme und Erinnerung. Mithilfe von Fotos kann die Anteilnahme der Gäste in Erinnerung gerufen werden. Sind Kinder betroffen, können Fotos hilfreich bei der Trauerbewältigung sein und nach vielen Jahren noch zur Verarbeitung des Verlustes beitragen. Jede tragische oder traurige Lebenssituation trägt auch immer schöne Augenblicke in sich, Momente der Wärme und Nähe, des Mitgefühls und Trostes. Diese Momente sind es wert, festgehalten zu werden.

www.momente-des-abschieds.de

Über Entwicklungen in der Sargindustrie

Hannes Daxecker im Interview

Herr Mag. Daxecker, Sie führen in zweiter Generation den Traditionsbetrieb Daxecker Holzindustrie GmbH in Oberösterreich, in Feldkirchen an der Donau. Seit der Unternehmensgründung sind nunmehr 51 Jahre vergangen, in denen sich die Anforderungen an ein zeitgemäßes Unternehmen wesentlich verändert haben. Wir sprechen heute von ökologischer Verträglichkeit, von nachhaltiger Produktionsweise – welche Maßnahmen setzen Sie, um diese Kriterien zu erfüllen?

Der Prozess des sich ständig ändernden Geschäftsfeldes nimmt gerade seit den letzten 10 Jahren eine enorme Bedeutung an – will man auch erfolgreich und nachhaltig in dem sich befindenden Markt reüssieren.
Für unser Unternehmen bedeutet dies sowohl im Allgemeinen als auch im Konkreten, dass gerade bei der Wahl der zu verwendenden Rohstoffe besonderes Augenmerk auf Nachhaltigkeit gelegt wird.

Wie verhält es sich zum Beispiel mit dem Durchforstungsgrad unserer heimischen Wälder, aus denen wir nahezu 90 % unseres Rohholzbedarfes (Eiche, Lärche, Weymouthskiefer)decken?

Den heimischen Forstbetrieben sei gedankt, dass mehr Holz angebaut als verwendet wird. Aber auch im Bereich des sogenannten ökologischen Managements wurden massive Investitionen getätigt, um den immer sensibler werdenden Anforderungen und Auflagen nicht nur gerecht zu werden. So haben wir vor zwei Jahren in eine komplett neue Impuls-Filteranlage investiert, mit der die Emissionswerte auf ein Sechzigstel(!) der erlaubten Werte reduziert werden konnten. Dank der jahrzehntelangen Treue und Loyalität unserer Kunden in ganz Österreich und großen Teilen Deutschlands sind wir heute in der Lage, mit innovativen Fertigungstechniken und perfekt ausgebildeten Mitarbeitern jährlich ca. 21.000 Särge mit einem zeitgemäß stilvollen, alternativen und modernen Design produzieren zu können.

Dem Zeitgeist gemäß stehen viele Menschen dem Tod optimistischer und liberaler gegenüber als noch vor 20 Jahren. Alternative Bestattungsformen finden immer mehr Gefallen, mancherorts übertrifft die Urnenbestattung die herkömmliche im Holzsarg. Wie sehen Sie diese Tendenz?

Es ist richtig, dass die Bevölkerung in zunehmendem Maße einen sensibleren Ansatz hinsichtlich alternativer Bestattungsformen entwickelt – und das ist auch gut so. Die Urnenbestattung einfach der „herkömmlichen“ Bestattung im Holzsarg gegenüberzustellen würde ich persönlich so nicht machen. Beide hier angesprochenen Bestattungsformen sind allgemein anerkannt – nur wird im Falle einer Urnenbestattung leider allzu gerne die Denkweise vertreten, dass es hier ohne Weiteres genügen würde, einfach einen „billigeren“ Sarg zu verwenden – meines Erachtens ist dies nicht der richtige Ansatz, denn die Auswahl eines Sarges spiegelt auch die Wertschätzung der Hinterbliebenen gegenüber den lieben Verstorbenen.

Deshalb sehen wir uns nicht nur als Sargproduzenten, sondern wollen auch in immer größer werdendem Umfang gerne als Berater und Dienstleister für unsere Bestatter auftreten – denn wir sind erst zufrieden, wenn es auch unser Kunde ist.

Ich denke, dass wir mit produktionsbegleitenden Maßnahmen – Beratung, Innovation und Information – unserem Kundenkreis wertvolle Beiträge zu dessen Unternehmenserfolg leisten können – gelebte Partnerschaft eben.

Herr Daxecker wir danken für das Gespräch.

www.daxecker.at

Notfallplanung – was passiert, wenn etwas passiert?

Des Schusters Kinder tragen die schlechtesten Schuhe. *Von Rechtsanwalt Johannes Pley*

Keinem anderen Berufsstand als dem des Bestatters dürfte so geläufig sein, in welch verzweifelter Situation sich oftmals die Hinterbliebenen befinden, wenn unmittelbar nach dem Tod eines nahestehenden Menschen notwendige und unaufschiebbare Maßnahmen zu ergreifen sind.

Besonders tragisch wird die Situation, wenn ein Unternehmer oder Selbstständiger aus seinem Tagewerk herausgerissen wird, ohne für eine reibungslose Fortführung seines Unternehmens gesorgt zu haben.

Auch Bestatter sind Unternehmer. Haben Sie schon mal an einen Notfallplan gedacht? Bestatter sehen tagtäglich diese Problematik und doch verhalten sich viele genauso wie andere Berufssparten auch. Wie viele Ärzte kennen wir, die rauchen, wie viele Polizisten, die privat falsch parken, oder eben besagte Schusterskinder.

Gibt es Vollmachten? Gibt es Handlungsanweisungen, wie mit dem Unternehmen weiter zu verfahren ist? Haben die Hinterbliebenen schnellen Zugriff auf alle notwendigen Unterlagen?

Häufig besitzt nur der Unternehmer sein Herrschaftswissen, z. B. wo sich die zum Öffnen von Tresoren erforderlichen Schlüssel befinden, wo das Passwort für den Computer hinterlegt ist, wo die für fristgebundene Erklärungen gegenüber Vertragspartnern notwendigen Verträge oder Dokumente liegen. Diese Kenntnisse können von den Hinterbliebenen oft nicht mehr oder nur mit großer Mühe beschafft werden.

Häufig sind es die Kenntnisse von vermeintlichen Kleinigkeiten, die den Hinterbliebenen fehlen. Welcher Hinterbliebene weiß genau, dass im Todesfall befristete Sonderkündigungsrechte für Mietverträge oder Arbeitsrechtsverhältnisse bestehen und wo sich die zugrunde liegenden Verträge befinden?

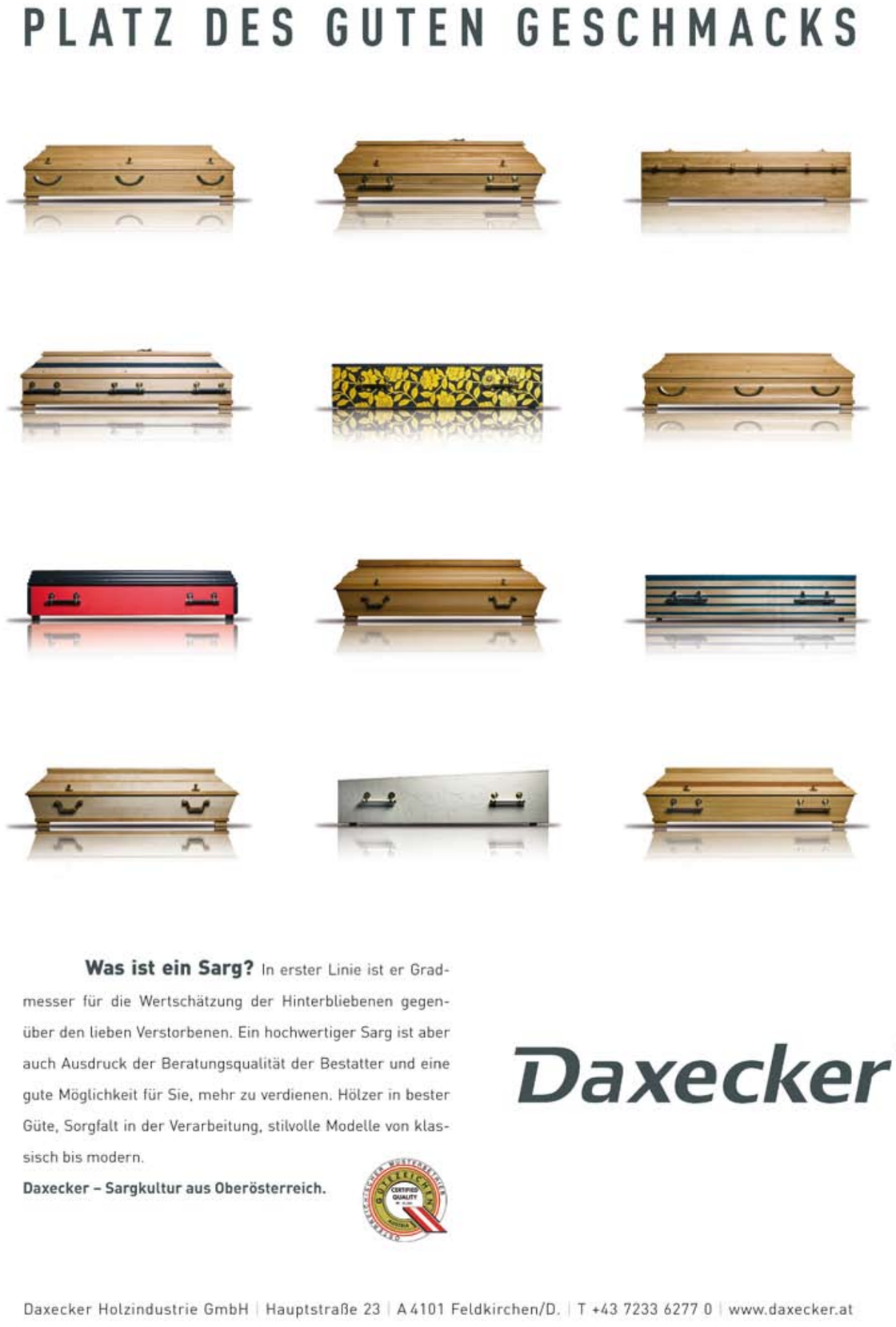
Ist eine Unternehmensnachfolge bereits angedacht? Wer soll und wer kann das Unternehmen fortführen und welche Voraussetzungen sind dazu erforderlich? Wo sind die Pläne des Unternehmers dazu und wie soll deren Umsetzung erfolgen? Unternehmer sein bedeutet, sein wirtschaftliches Schicksal in allen Belangen selbst in die Hand zu nehmen und den Erfolg und den Bestand seines Unternehmens nicht zu gefährden. Dies sollte auch und gerade über den Tod hinaus gelten, um den Extrakt der wirtschaftlichen Ergebnisse seines Lebens nicht der Gefahr auszusetzen, für die Hinterbliebenen verloren zu gehen oder unnötig gemindert zu werden.

Ein verantwortungsvoller Unternehmer sollte sich dieser Herausforderung nicht verschließen und eine fundierte und auf sein eigenes Unternehmen zugeschnittene Notfallplanung bereithalten. Im Übrigen: Auch der Ausfall des Unternehmers für wenige Tage oder Wochen, wie nach einem Unfall oder einer schweren Krankheit denkbar, kann bei fehlender Vorsorge bereits einschneidende Folgen für das Unternehmen haben.

Mit überschaubarem Aufwand lässt sich ein Notfallplaner erstellen, der nicht nur die Standorte der wesentlichen und wichtigen Dokumente, Verträge, Pläne und Unterlagen für das Unternehmen und für den Privatbereich auflistet, sondern gleichzeitig auch eine Handlungsanweisung für denjenigen bietet, der für den Notfall berechtigt und ermächtigt wird, auf den Notfallplaner zurückzugreifen.

Notfallplanung bedeutet, dass man konsequent als vorausschauender Unternehmer handelt und nichts dem Zufall überlässt, sondern planbare Situationen stets in seinem Sinne regelt.

Rechtsanwalt Johannes Pley
Hauptstraße 108, 50996 Köln
Telefon: 0221-234180
E-Mail: ra.pley@t-online.de



OTHEOS

...maßgebend.

BINZ

WWW.BINZ-BESTATTUNGSFAHRZEUGE.DE | INFO@BINZ.COM | T: +49 (0) 7172/185-0

Die Engelsinfonie

„Wenn Trauer unsere Flügel gebrochen hat, helfen uns die Engel, das Laufen zu lernen."

Bestattungsinstitute stehen heute jeden Tag vor der Aufgabe, einen Abschied so zu gestalten, dass er sich als einmaliges Erlebnis in das Gedächtnis der Angehörigen einprägt. Oft sind es gerade die kleinen Details, die hierzu den Ausschlag geben.

Dies können verschiedene Dinge, Ideen oder Gegenstände sein, und gerne werden dazu auch Symbolfiguren, wie zum Beispiel die Engelfigur, eingesetzt. Die geflügelten Wesen sind seit jeher symbolischer Begleiter für die Menschen. Engelsinfonie nennt der Hersteller memorius sein neues Produkt, eine in Engelsform gegossene Kerze, welche in verschiedenen Farben und Größen verfügbar ist.

„Ihre Kraft soll uns beflügeln und in Zeiten der Trauer Kraft und Trost spenden. Engelsinfonie nimmt diesen Gedanken auf und vereint ihn mit einem zweiten Hoffnungsträger: dem Licht einer Kerze. Die stilisierten und kargen Engelskerzen sind so gestaltet, dass jeder Trauergast seine eigene Idee von einer beschützenden Figur hineinlegen wird. Daraus erwächst ihre verbindende Kraft. Die Engel werden ein sichtbarer Ausdruck der Gefühle Trauernder und sind Botschafter und Geste zugleich," so Volker Winkler, Bestatter und Geschäftsführer von memorius.
So schlicht wie die Engelsinfonie-Kerzen in den verschiedenen Größen erscheinen, so vielfältig kann der Bestatter sie einsetzen.
Als Gruppe dekoriert werden die Engel zum Bestandteil einer Trauerfeierdekoration und zu einem festen Orientierungspunkt.
Dort wo bei den oftmals sehr intimen Momenten einer Hausüberführung oder Hausaufbahrung die Sprache ihre Grenzen erreicht, beginnt die „Arbeit" der Engelskerzen. Weit über den Moment der Anwesenheit hinaus. Als kleine Aufmerksamkeit im passenden Moment, für Kerzenrituale oder als Präsent bei einem Gespräch entfalten die Engel eine besondere Wirkung.
Bestatter, die die Engelsinfonie-Kerzen einsetzen, berichten, dass die Angehörigen von der Wirkung sehr angetan waren. Ein warmes weiches Licht, dazu die Trost spendende Form des Engels waren hilfreich, eine ruhige und friedvolle Stimmung zu kreieren.
Auf der Webseite finden sich weitere Anregungen und Bilder zum Thema.

Eine schöne Idee, mit einem besonderen Accessoire eine Bestattung zu etwas Besonderem zu machen.

www.engelsinfonie.de

Bestattungswagen
HENTSCHKE

FORD Mondeo - Der Klassiker

...alle guten Dinge sind 3

· zeitloses Design
· exzellentes Preis-Leistungsverhältnis
· auch als Allradvariante erhältlich
· Kabinenwagen mit 5 Sitzplätzen
· individuelle Gestaltungsmöglichkeiten
· innovative Beladungstechnik
· großer Stauraum
· Innenraum in Edelstahl und Holzdesign

VOLVO V70 - Der Individuelle

VF212 - Der Elegante

Bestattungswagen
Hentschke GmbH & Co. KG
Friedrich - Penseler - Straße 26
21337 Lüneburg

Phone: 04131 2214260
Fax: 04131 2214099
info@bestattungswagen.de
www.bestattungswagen.de

100 €uro für einen Sterbefall

Kundenakquise für Bestatter

Sie machen Ihren Job. Ich mache meinen Job. Sie bestatten. Ich besorge Ihnen Kunden. Sie geben mir für jeden Sterbefall 100 €uro. Ich steigere Ihren Unternehmenserfolg. Jeder macht das, was er am besten kann.

Ich entwickele für Ihr Unternehmen ein komplettes Marketingkonzept. Ich erarbeite mit meiner 15-jährigen Erfahrung ein für Sie maßgeschneidertes Kundenakquisesystem. Das Team der Agentur Erasmus A. Baumeister steigert Ihren Unternehmenserfolg.

Wir erarbeiten und überarbeiten unternehmensabhängig für Sie die folgenden Punkte:

- Marketingkonzept
- Zeitplan
- Wettbewerbsanalyse
- Marketinginstrumente
- Anzeigenserie
- Internetpräsenz
- Printmedien
- Verkaufspsychologie
- Präsentationsmappe
- Leistungsspektrum
- Kundenakquise
- Beratungs-Flatrate

Die Entwicklung und Einführung eines komplett neuen Marketingsystems dauert im Schnitt 6 Monate. Das gesamte Konzept und die einzelnen Marketinginstrumente haben eine Lebensdauer von 7 Jahren.
Damit Sie wissen, dass wir von unseren Fähigkeiten und unserem Erfolg für Sie überzeugt sind, gehen wir in die Vorleistung.

Beispiel:
Wir einigen uns auf einen bestimmten Zeitraum, indem Sie unsere Leistung mit 100 €uro pro abgewickeltem Sterbefall bezahlen. Sie beauftragen uns. Wir entwickeln Ihr Kommunikationskonzept und Ihre Marketinginstrumente. Wir steigern Ihren Erfolg.

Laden Sie mich doch mal ein, dann stelle ich Ihnen dieses Angebot konkret für Ihr Unternehmen dar, unverbindlich und kostenlos.
Bestattungsunternehmen können keinen Bedarf wecken, aber mit dem richtigen Konzept, individuell auf das entsprechende Einzugsgebiet, die Wettbewerbssituation, die sozialen, religiösen, kulturellen und finanziellen Besonderheiten abgestimmt, ist es nicht schwierig Neukunden zu gewinnen. Ich weiß wie!

Erasmus A. Baumeister
www.erasmus1248.de

Mit einem umfangreichen Dienstleistungsangebot stehen wir Ihnen zur Verfügung!

Bestattungskraftwagen mit Fahrer und Träger zur Abholung und Überführung | Bereitschaftsdienste | Zustiegsdienste | Erledigung sämtlicher Formalitäten | Deutschlandweite Überführungen | Behördenwege | Bereitstellung Transportsarg oder Überführungstrage | Träger zur Abholung und Überführung | Träger zur Bestattung und Beisetzung | Grabmachertätigkeit in Raum Leipzig | Friedhofsdienste | Sarggroßhandel

Bestattungsfuhrwesen René Hentschel
Gewerbeviertel 5 | 04420 Markranstädt | 0177-3002701
www.bestattungsfuhrwesen.eu

Tradition und Moderne verknüpfen

Die Firma Stahl

INDIVIDUALITÄT
UND TRADITION
STAHL Holzbearbeitung GmbH - Bahnhofstraße 14
63924 Kleinheubach - Fon 0 93 71 - 97 10 0
www.stahl-sarg.de - info@stahl-sarg.de

Der Name der Firma täuscht, entgegen des ersten Eindrucks kümmert sich die Stahl GmbH um Holzverarbeitung und Sargfabrikation.

Die Stahl GmbH aus Kleinheubach am Bayerischen Untermain darf sich ruhig schon als Traditionsunternehmen bezeichnen, immerhin wurde das Unternehmen schon 1898 gegründet. Am Anfang noch auf die Produktion von Fässern spezialisiert, fand die Firma im Laufe des letzten Jahrhunderts ihre Berufung in der Sargherstellung, und das nimmt sie sehr ernst.

„Eine Beerdigung lässt sich nicht wiederholen sie sollte für die Angehörigen genau so verlaufen, wie sie es sich vorgestellt haben, das ist unsere Grundeinstellung hier bei der Firma Stahl“, so Jürgen Stahl, der Geschäftsführer, der das Unternehmen bereits in der vierten Generation leitet.

Insgesamt 25 Mitarbeiter arbeiten für das Unternehmen und legen nach eigener Aussage immer höchsten Wert auf Qualität.
Als Komplettanbieter für das Bestattergewerbe ist die Firma Stahl nicht nur in der Herstellung und Veredelung von Särgen tätig, sondern liefert auch Ideen, Umsetzungsmöglichkeiten und Utensilien, um eine würdevolle und individuelle Bestattung zu ermöglichen.

Eine solche neue und innovative Idee findet im neuen „Motivsarg“ seine Umsetzung. Eine Möglichkeit der individuellen Gestaltung des Sarges ganz nach Kundenwunsch. Diese Idee wurde auch bereits mit dem International Funeral Award 2009 ausgezeichnet.

„Dies ist eine Innovation, die Tradition und Moderne sehr gut miteinander verbindet. Der Grundgedanke des Motivsarges ist, mehr Emotionalität und Individualität in das Thema Trauer und Bestattung zu bringen. Die Hinterbliebenen haben die Möglichkeit, dem Sarg eine ganz persönliche Note zu geben und damit eine für sie bleibende, positive Erinnerung zu schaffen. Denn das Motto des Motivsarges lautet: ‚So individuell der Mensch – so auch sein Abschied“, so Jürgen Stahl.

Wie funktioniert der Motivsarg?
Fotos, die den Lebensweg des Verstorbenen zeigen, Zunft- oder Vereinswappen oder ein Fotomotiv aus der hauseigenen Angebotspalette werden auf eine hochwertige Leinwand gedruckt und als Auflage an der Sargoberfläche angebracht. Aber nicht über die gesamte Länge, sodass ausreichend Platz für Blumenschmuck erhalten bleibt.

Aber auch die Selbstgestaltung der Leinwand durch die Angehörigen ist möglich. Diese bekommen die abnehmbare Leinwand zur Verfügung gestellt und können diese individuell und künstlerisch gestalten und ihre Idee für den Verstorbenen umsetzen. So ist auch ein Stück weit individuelle Trauerbewältigung möglich.

Zeitlich ist die Produktion und Umsetzung der Leinwand kein Problem, da die Stahl GmbH garantiert, dass die Motivauflage nach Erhalt der entsprechenden Bilddatei innerhalb von 48 Stunden fertiggestellt dem Bestatter vorliegt.

Weitere Informationen zum Thema Motivsarg finden Sie auch auf der Webseite der Stahl GmbH. Eine gute Idee, der individuellen Trauer neue Ausdrucksmöglichkeiten zu verleihen.

www.stahl-sarg.de

I like to move it, move it

Die Firma Bestattungswagen Hentschke auf Wanderschaft

Seit 1998 kümmern sich die beiden Hentschke-Brüder Dirk und Maik um Kunden, die einen neuen Bestattungswagen suchen. Schön länger in der Automobilbranche tätig, kristallisierte sich erst nach und nach die eigentliche Berufung der beiden heraus und fand ihre Vollendung in der Firma Hentschke Bestattungswagen GmbH & Co. KG mit eigener Produktion.

Die Firma wurde größer und auch über die Landesgrenzen hinaus bekannt. Bisher ansässig waren die Bestattungswagenbauer in der 750 Jahre alten Kreisstadt Salzwedel im Norden von Sachsen-Anhalt. Bekannt durch den auf offener Flamme gebackenen Baumkuchen und einem von Weitem als schief ersichtlichen Marienkirchturm. Rundum ein ruhiges beschauliches Städtchen.

Doch nun zieht es die Hentschkes weiter gen Norden. Durch stetes Wachstum und verbesserte Produktionsmethoden bedurfte es einfach neuer Räumlichkeiten mit mehr Möglichkeiten und auch einer besseren Anbindung. Immerhin werden die Karossen international vertrieben. Nach einer umtriebigen Suche fand sich dann die Lösung. Alle gewünschten Bedingungen erfüllt die norddeutsche Salzstadt Lüneburg in unmittelbarer Nähe und südöstlich von Hamburg – und nicht nur bekannt aus der Soap Opera „Rote Rosen". Vormals gepachtet nennt man nun Grund und Boden sein Eigen und kann hier endlich nach Lust und Laune schalten und walten.

„Die Größe ist zwar annähernd gleich geblieben, aber hier haben wir moderne luftige und lichtdurchflutete Büros und keinen alten Schraubermief … Hier fängt man morgens schon gleich viel motivierter mit der Arbeit an." So Torben Stecker, langjähriger Mitarbeiter der Firma Hentschke. Für die fünf Mitarbeiter war der Umzug kein Problem, man zog begeistert in die neuen Räumlichkeiten und demnächst wird die Mitarbeiterzahl auch noch aufgestockt.

Auf die Frage, wo denn die Vorteile des neuen Standortes liegen, antwortete Maik Hentschke: „Nebst der Tatsache, dass Lüneburg ein wunderschönes Städtchen mit einer sehenswerten Altstadt ist, wollten wir für unsere Kunden besser erreichbar sein. Einerseits haben wir hier die direkte Nähe zu Hamburg und vor allem dem Flughafen und andererseits eine hervorragende Autobahnanbindung. Wir können unsere Kunden besser erreichen und unsere Kunden können uns besser erreichen. Durch die gute Infrastruktur wird der Ersatzteilversand und auch generell die Serviceleistung vor Ort verbessert."

Dadurch, dass die Gebäude mit neuen Ausstellungsräumen, Werkstatt und Büroräumen direkt nach den Wünschen der Hentschke-Brüder konzipiert und angepasst wurde, konnten auch Punkte wie Energieeffizienz und Umweltschutz optimal umgesetzt werden.

Der Schuh wurde maßgeschneidert und er passt auf Anhieb. „Dafür, das wir noch nicht so lange in den neuen Räumen sind, fühlen wir uns hier alle schon richtig wohl, und dass merkt man an der Laune jedes Einzelnen!", so Heiko Reineking, Mitarbeiter der Firma Hentschke.
Auch dem neu gewonnenen Berater Klaus-Dieter Sturmhöfel gefallen die Räumlichkeiten „Wir haben ein gutes und qualitativ hochwertiges Sortiment – immerhin haben wir alle drei großen Limousinen im Programm – und jetzt haben wir auch das passende Verkaufsambiente!"
Neue Umgebung heißt dann auch neue Ideen? Was macht die Firma Hentschke in der Zukunft?

„Ganz aktuell haben wir als neues Highlight den Volvo V70 im Programm, ein individuelles Fahrzeug mit sehr gutem Preis-Leistungs-Verhältnis. Unser Ford Mondeo ist ein Verkaufsschlager und bekommt gerade ein Facelifting. Als eleganten Klassiker haben wir dann unseren original von Binz verlängerten VF212. Ein zuverlässiges und geschmackvolles Fahrzeug. Beide Fahrzeuge werden komplett in Deutschland gefertigt.
Für Anfang nächsten Jahres sind wir dann schon in der Planung für ein weiteres neues Modell, aber wir sagen erst Genaueres, wenn alles so weit fertig ist. Die Bestattungsweltleser werden es dann aber sofort erfahren!", so Dirk Hentschke, der zweite Geschäftsführer.

Neue Anschrift:
Bestattungswagen
Hentschke GmbH & Co. KG
Friedrich-Penseler-Straße 26
21337 Lüneburg
Tel. 04131 - 22 14 260
www.bestattungswagen.de

MEC
Ihre Bestattersoftware
MEC Best 3.0
MEC-Best
Schenkt Ihnen Zeit zum Leben!
Trauerdruck online
Elektronisches Papierformular
Schwabhäuser Straße 2
97944 Boxberg
Tel.: +49 (0)7930 - 8572
Fax: +49 (0)7930 - 990473
E-Mail: info@mec-software.de
www.mec-software.de

Termine

BESTATTERTAG

Hören Sie Fachvorträge von Vordenkern und erfahrenen Spitzenkräften der Branche zu den Themen:

1. Marketing für Bestattungsunternehmen
2. Zukunft der Bestattungsbranche
3. Umsatzsteigerung trotz sinkender Bestattungskultur
4. Friedhofsentwicklung
5. Unternehmensorganisation
6. Vergrößerung des Leistungsspektrums
7. Wettbewerbsanalyse
8. Förderung der Bestattungskultur

September
Mittwoch 29.09.2010
Ingolstadt
Existenzgründerzentrum Ingolstadt
Marie-Curie-Straße 6

Donnerstag 30.09.2010
Aschaffenburg
Stadthalle am Schloss
Schlossplatz 1

Oktober
Mittwoch 27.10.2010
Karlsruhe
IHK-Haus der Wirtschaft
Lammstraße 13-17

Donnerstag 28.10.2010
Dresden
Grützner Villa zu Dresden
Bautzner Straße 17

Anmeldung unter
www.bestattertag.de

Hier halten Sie auch weitere Informationen zu den aktuellen Veranstaltungsorten.

FACHAUSSTELLUNG

PLUDRA – FRANKFURT GmbH
DAS EVENT 2010
Fachausstellung für Bestattungsfahrzeuge, Bestattungsbedarf, Dienstleistungen und Friedhofstechnik.

Viele namhafte Aussteller aus allen Bereichen der Bestattungsbranche stellen Ihre Produkte, Dienstleistungen und Neuigkeiten vor.

Termin
03. bis 04. Dezember 2010

Meilenwerk/Legendenhalle
Stuttgart/Böblingen

www.pludra.de
www.cellexpo.de
www.meilenwerk.de

INTERNATIONALE MESSEN

DEVOTA 2011 AUSTRIA

Termin:
23. bis 25. November 2010

EXPO Hall – Ried Im Innkreis

info@devota.at
www.devota.at

MEMENTO 2010
Bestattungsmesse
Warschau/Polen

Termin:
19. bis 20. November 2010

Expo XXI Zentrum
Pradzyñskiego Straße 12/14
www.memento.targi.pl

BW AKTION

MEMENTO'2010 — Targi Funeralne im. Wojciecha Krawczyka

ANGEBOT FÜR LESER, KUNDEN UND INSERENTEN DER BESTATTUNGSWELT.

In Kooperation mit der Polnischen Messe können wir unseren Lesern ein besonderes Angebot offerieren! Am 19/20. November 2010 findet in Warschau die polnische Bestattungsfachmesse „memento 2010“ statt. Jedem unserer Kunden können wir einen

Preisrabatt von 10%

auf die Ausstellungsfläche anbieten. Es langt im Anmeldeformular „BestattungsWelt“ zu vermerken.

Der Polnische Markt ist ein sich verändernder und wachsender Markt. Präsentieren Sie ihre Ware auf der memento 2010 und profitieren Sie vom Bestattungsweltrabatt.

www.memento.targi.pl — BESTATTUNGSWELT

Die genauen Bedingungen und Konditionen sind bei der Messeleitung zu erfragen.

Seebestattungen
in der Nordsee ab Cuxhaven

- Täglich einsatzbereit
- schnelle Bearbeitung
- Aufgrund der Zulassung und Größe kaum Terminprobleme bei Schlechtwetterlagen

eingetragener Bestatter bei der IHK

Kostenlose Beratung sowie detaillierte Kostenaufstellung
- keine versteckten Kosten -

Günstige Angebote für Beisetzungen ohne Angehörige

Informationsmaterial und Preise: Reederei NARG, Kapitän-Alexander-Str. 19, 27472 Cuxhaven
Tel.: 0 47 21 / 7 25 01 Fax: 0 47 21 / 7 25 100 Internet: www.reederei-narg.de

→ Sie haben noch keinen Nachfolger für Ihr Unternehmen?
→ Sie tragen sich mit dem Gedanken zu verkaufen?

Ahorn AG
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG
Fürstenbrunner Weg 10-12
14059 Berlin
TELEFON 05751 / 964 68 01
peter-ludwig.jessen@ahorn-ag.de

Sichern Sie Ihre Unternehmensnachfolge

Qualitätszertifizierter Bestattungsdienstleister
EUROCERT

Wir sind an der Übernahme erfolgreich geführter Firmen im *gesamten* Bundesgebiet interessiert.

Lassen Sie Ihr Unternehmen bewerten. Nutzen Sie dazu unseren „Unternehmenswertrechner" unter *www.ahorn-ag.de*. Das ist für Sie anonym und vollkommen unverbindlich.

Vertrauen Sie auf unsere Kompetenz, Erfahrung und Seriosität. Ihre Kunden von heute werden es Ihnen morgen danken. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Gerne führen wir ein persönliches Gespräch mit Ihnen. Vertraulichkeit ist selbstverständlich!

BESTATTUNGS WELT

UNABHÄNIG · INNOVATIV · KREATIV

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Produkt in einem modernen Kommunikations- und Werbemedium vorzustellen, gerne auch als redaktionelle Anzeige! **Anzeigen immer 4-farbig ab € 90,00**.
www.verlag-bestattungswelt.de Tel. 0177 2 47 70 84 Fax 02202 92 95 31

Licht und Leuchter
Waren aus NE-Metallen und Metallgestaltung

Licht & Leuchter Ralf Krings

Vollendete und zeitlose Edelstahldekorationen, die in Punkto Verarbeitungsqualität und Vielseitigkeit keine Wünsche offen lassen. Oberteile und Grundfüße lassen sich innerhalb unseres Programmes vielfältig kombinieren. Wir fertigen nach Ihren Wünschen bis hin zum maßgeschneiderten Unikat und liefern das komplette Zubehörprogramm für die stilvolle Trauerfeier.

Ralf Krings seit 1985

Waren aus NE-Metallen
Metallgestaltung
Adolph-Kolping-Straße 15
50226 Frechen

www.licht-leuchter.de
e-mail: Ralf.Krings@t-online.de
Telefon 02234 – 922546
0172 – 2892157
Telefax 02234 – 922547

www.hammanit.com

hamannit®

Classic
Dekor Grau

Deluxe
Dekor Weiß

Deluxe
Dekor Grau

Classic
Dekor Schwarz

hamannit® Grabeinfassungen - Provisorien

- Exklusive Grabeinfassung als Provisorium ab dem ersten Einpflanzen.
- Marmorierte Granit - ähnliche Struktur; dezent.
- Kein Streichen und sonstige Pflege, wie bei Holzrahmen nötig.
- Platz sparende Anlieferung und Lagerung.
- Kein optischer Versatz in der Grabreihe, da individuelle Fertigung in Breite und Länge.
- Einfach zu reinigen, zerlegbar, und zum Mehrfachgebrauch geeignet.
- Daher nicht nur Verkauf, sondern auch Vermietung/Pfandsystem möglich.

Schneller Aufbau vor Ort
dank spezieller Steckbeschläge

Dekor in Schwarz,
Weiß und Grau

hamannit® Josef Hamann, Industriegebiet, Konrad-Zuse-Straße 3, D-54552 Nerdlen
Tel: 06592 9826 - 0 Fax: 06592 9826 - 26 info@hamannit.com www.hamannit.com

Suche MB E-Klasse
Bestattungswagen ab Bj. 1996
mit großer und
Dachrandverglasung
Tel. 02685-636 Fax 02685-987542

Leichenkühlzellen u. Zubehör

Spitzenpreise durch Direktvertreib
Angebot anfordern.
W. Balling-Kühlanlagen, 72393 Burladingen
Tel. 07475-451101, Fax 451102
www.kuehl-balling.de

Bestatter-Preisvergleich.de

Gewinnen Sie schnell und unkompliziert neue Kunden!
Internet-Werbung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Bestattungsunternehmen geworden. www.Bestatter-Preisvergleich.de bietet Ihnen ein zielgerichtetes Umfeld mit 20.000 Ratsuchenden pro Monat, welche vorsorgen wollen oder unverzüglich Hilfe benötigen. Mit unserer Hilfe ergänzen bereits 332 Bestatter die eigenen Strategien zur Kundengewinnung und finden potenzielle Kunden zu einem Bruchteil der Kosten anderer Marketing-Aktivitäten.

High-Tech-Material aus der Weltraumforschung

Ab sofort auch als Meterware erhältlich

FOLIENSARG

Die Metallfolie für den Auslandstransport und die hygienische Aufbewahrung von Verstorbenen

Die kostengünstige Alternative zum Zinksarg für fast alle Auslandsüberführungen!

Einige Vorteile unserer Metallfolie in Kürze:
- Einfache und schnelle Handhabung
- An jedem Ort anzuwenden
- Leicht zu öffnen und wieder zu verschließen
- Wenig Lagerkapazität und extrem leicht
- nicht zerreißbar, 100% dicht
- verbrennbar

Auf Wunsch senden wir Infomaterial

0700 - FOLIENSARG
(0700 - 3 65 43 67 27)
Fax 0621 - 8 43 02 92
www.foliensarg.de

Vertrieb: Foliensarg
Bestattungsbedarf und Folien
Neckarauer Straße 81
D-68199 Mannheim

ESCHKE seit 1910

Jubiläum 1910 2010

Familienbetrieb in der 3. Generation

Das alte Berliner Motto

„Jeht nich – jibts nich“

heißt jetzt: Wir arbeiten entsprechend des Qualitätsanspruchs der DIN EN 15017.

Dienstleistungen für:
- Bestatter
- Friedhöfe
- Krankenhäuser

Callcenter bundesweit!

www.bestattungsfuhrwesen.de

Lauterstraße 34
12159 Berlin-Friedenau

Tel: 030 8 51 55 72
Fax: 030 8 51 52 10
info@bestattungsfuhrwesen.de

Für vorgemerkte Käufer suchen wir Bestattungsunternehmen in den Region

Düsseldorf – Köln – Bonn
Hessen – Thüringen
Nürnberg – Stuttgart

ivd

Unternehmensvermittlung – Immobilien
Günter WOLF
56305 Puderbach – Mittelstraße 13
Tel. 02684-979178 Fax 979179

GBT

GLOBAL BODY TRANSFER

www.g-b-t.com

- Internationale Überführungen und Rückholungen
- nationale Überführungen
- Kollegendienst bundesweit
- Airportservice Frankfurt/Main

GLOBAL BODY TRANSFER
Donaustraße 32 • 65428 Rüsselsheim
Tel. 06142-62702 • Fax 06142-81482

www.g-b-t.com

Einfach schön, der Klassiker aus Mayen

Nach Ihren Vorstellungen individuell gefertigt, als 1- oder 2 Sargausführung.

KAROSSERIEBAU KURT WELSCH

Inhaber Michael Dietz · Koblenzer Straße 149 · 56727 Mayen · Tel 02651- 4 31 13 · Fax 02651 - 4 86 77 · info@welsch-online.com · **www.welsch-online.com**

Sylter Seebestattungs-Reederei

mit eigenen Schiffen ab Sylt und Cuxhaven

- *freier und unabhängiger Familienbetrieb*
- *seit über 20 Jahren auf Sylt ansässig*
- *mit uns direkt von Sylt und Cuxhaven*
- *kurzfristige und individuelle Termine*

Kapt. Fritz Ziegfeld

Ms. Ekke Nekkepen, ab Sylt

Ms. Sarah, ab Cuxhaven

Sylter Seebestattungs-Reederei
Kapitän Fritz Ziegfeld
Boy-Truels-Straße 22 · 25980 Sylt OT Westerland
Tel. 04651 - 92 96 98 · Fax 04651 - 2 86 24
www.sylterseebestattungsreederei.de

Seit 2008 mit eigenem Schiff auch ab Cuxhaven

Was ist mit der Bestattungsbranche los?

Ein Konzentrat. *Von Erasmus A. Baumeister*

Plötzlich höre ich regelmäßig von insolventen Bestattungsunternehmen. Das gab es vor zehn Jahren noch nicht. Ich treffe immer mehr Existenzgründer, die es tatsächlich auch schaffen, sich dauerhaft zu etablieren. Das gab es vor 10 Jahren überhaupt nicht. Die Umsätze pro Sterbefall sinken so schnell wie nie.

Das Problem ist hausgemacht. Viele Unternehmen reiben sich in Generationskonflikten auf. Das gab es schon immer. Die lieben Stammkunden werden untreu oder sterben aus. Das haben die wenigsten erkannt. Permanent tauchen neue Bestattungsarten auf, meistens nur wieder Ideen, was mit der Asche so alles angestellt werden kann. Das gab es vor 10 Jahren in dieser Form nicht. Sarghersteller sterben. Das war absehbar. Immer mehr Entscheidungen werden online getroffen.

Das ist nachvollziehbar. Die Zahl der Hersteller für künstlerisch anspruchsvolle Urnen multipliziert sich wöchentlich, ohne dass sich deren Marktanteil vergrößert. Das ist schade. Es gibt sehr gute Bestattungsunternehmen und es gibt miserable Bestattungsunternehmen, das ist normal. Hersteller für Leuchter und Dekorationen liefern seit 20 Jahren das gleiche Schlachthausdesign. Das wird sich hoffentlich ändern. Gärtner dringen in den Bestattungsmarkt ein. Das ist die Realität. Bei Bestattern wird eingebrochen und es wird eine Gitarre geklaut.

Das passiert selten. Das Fachzeichen wird um jeden Preis durchgeprügelt, obwohl es keine Chance hat. Das wird so bleiben. Preiswerbung zerstört den eigenen Markt. Das haben alle erfahren, die es je versucht haben.

Der Markt für die Bestattungsvorsorge stagniert. Das hat man sich vor zehn Jahren auch anders vorgestellt. Es ist kaum möglich, gute Mitarbeiter zu finden. Das wird immer schlimmer. Bestatterketten sind grandios gescheitert. Das sah vor zehn Jahren anders aus. Private Kolumbarien setzen sich durch. Das war abzusehen. Der Leichenschmaus im Bestattungshaus funktioniert. Das war vor zehn Jahren undenkbar. Die Tage des Bestatters in der Innungslatzhose sind gezählt. Das ist doch klar. Verkaufspsychologie ist unnötig. Das ist einer der größten Irrtümer. Der Bestatter weigert sich, von seinen Kunden zu lernen. Das war schon immer so.

Gibt es bald mehr Sterbefälle? Das glauben viele, aber die Prognosen stimmten nie, lieber nicht drauf verlassen. Der Steinmetz ist das arme Schwein. Das tut mir leid. Muss es eine teure Limousine sein, oder reicht der Transporter? Das ist eine Frage, die es gar nicht gibt. Jetzt kommt es noch besser: Der Kunde ist plötzlich gut informiert, er weiß sogar, was er will. Das gab es noch nie!

Alles verändert sich, sogar in unserer noch so friedlichen Bestattungsbranche. Das klassische Deutsche Bestattungsunternehmen muss sich verändern, damit es in zehn Jahren besser dasteht denn je. Die Möglichkeiten sind vielfältig, großartig und berauschend.

Nur Mut. Das Deutsche Bestattungsunternehmen mit Tradition hat eine fantastische Zukunft, wenn die Ideen und die Umsetzung stimmen.

www.erasmus1248.de

Sie sind zwei. Und doch nur Eines.

Ein feines Trauerdruckprogramm ergänzt nun
die führende Auftragsbearbeitungssoftware.

Wer könnte noch dazu passen?
Natürlich Sie!

Rapid Data GmbH
An der Trave 7a
23923 Selmsdorf
Tel. 0451-619660
www.rapid-data.de

RAPID